



## Barbara Karina Cabral Garcete

### SOBRE MÍ

Soy una analista meticulosa y orientada a los datos, especializada en la gestión y análisis de productos.

Mi experiencia incluye el seguimiento de campañas publicitarias, evaluación de ventas y análisis de mercado, lo que me permite identificar oportunidades clave para optimizar el ciclo de vida del producto y maximizar su impacto en el mercado.

### CONTACTO

☎ 0973215896

✉ Cabralbag8@gmail.com

📍 Pampa Grande c/ López de Fillipis 1983- Asunción

### HERRAMIENTAS

- Excel
- Power Query, Power Pivot, Power BI
- Tableau
- Fusión 360
- Canva
- Zendesk
- SQL
- SAP
- Herramientas informáticas (Ms office)

### CURSOS

- SQL, análisis de datos (Básico) (SNPP)
- Comercio Electrónico (SNPP)
- Power Query, Power Pivot, Power BI (A2 Capacitación)
- Excel (A2 Capacitación)
- English (CCPA)
- Community Manager/Marketing y Publicidad (Universidad Tecnológica de Monterrey)
- Optical Fiber Access Networks Using Gpon-FTTH (Udemy)
- Formación comercial (Cervepar)
- Python, SQL y QA (Facultad Politécnica-UNA)
- Bootcamp (Curso Intensivo de Desarrollo Web con Python) - Desarrollo Joven.

## EXPERIENCIA

### ANALISTA DE MERCADO Y MEDIOS – LABORATORIOS INDUFAR

Feb 2024 – Actual

- Realizo estudios de mercado para identificar tendencias, comportamientos de consumidores y oportunidades de crecimiento en el sector farmacéutico.
- Monitoreo estrategias de competidores y preparo informes con recomendaciones para mejorar la competitividad.
- Evalúo el rendimiento de campañas en medios, optimizando el retorno de inversión y supervisando métricas clave.
- Recopilo, organizo y analizo datos de mercado y medios, generando informes detallados para la toma de decisiones.
- Trabajo en el equipo marketing y ventas para alinear las estrategias de mercado y medios con los objetivos de la empresa.
- Presento hallazgos y recomendaciones a la alta dirección, asegurando claridad en la interpretación de los datos.
- Organizo los lanzamientos de productos, investigando sus características, analizando la competencia y estableciendo objetivos claros para su seguimiento y evaluación en el mercado, asegurando su estabilidad estratégica.
- Valido la fijación de precios, asegurando que reflejen la rentabilidad de la empresa y sean competitivos en el mercado.
- Soy responsable de desarrollar e implementar estrategias que maximicen la visibilidad y penetración de productos en el mercado, trabajando en conjunto con el equipo de ventas para alinear estrategias y asegurar la disponibilidad de productos.
- Desarrollo el plan de marketing anual y elaboro el presupuesto correspondiente para el departamento, asegurando que las estrategias estén alineadas con los objetivos de la empresa y se optimicen los recursos disponibles.

### ANALISTA INTELIGENCIA COMERCIAL – FARMACIAS CATEDRAL

Feb 2023 – Dic 2023

- Lideré la elaboración de presupuestos y la identificación de beneficios clave para la empresa en el proceso de establecimiento de nuevos convenios, asegurando acuerdos mutuamente beneficiosos.
- Realicé análisis detallados de acuerdos comerciales con proveedores e identidades, evaluando oportunidades de mejora y optimización.
- Elaboré y envié informes periódicos de ventas, stock, participación de mercado e incentivos a proveedores, respaldados por análisis previos utilizando herramientas como Excel, Tableau y Power BI.
- Realicé un seguimiento riguroso al cumplimiento de objetivos y al crecimiento derivado de acuerdos comerciales, verificando y validando los datos en las plataformas de Tableau y Power BI.
- Manejé la facturación y la recepción de notas de crédito relacionadas con acuerdos comerciales, garantizando una gestión financiera precisa y eficiente.

### ASISTENTE DE MARKETING – FARMACIAS CATEDRAL

Dic 2022 – Feb 2023

- Dirigi y ejecuté con éxito el plan de marketing, asegurando una implementación eficiente y efectiva de las estrategias definidas.
- Supervisé y controlé el presupuesto de marketing, garantizando el uso óptimo de los recursos asignados y cumpliendo con los objetivos financieros establecidos.
- Administré el contenido digital en vía pública, asegurando una presencia consistente y atractiva de la marca en los canales adecuados.
- Lideré las iniciativas de posicionamiento de productos en redes sociales, aumentando la visibilidad y la participación del público objetivo.
- Supervisé la distribución de materiales gráficos a las sucursales, garantizando la coherencia de la marca y una comunicación efectiva.
- Planifiqué y ejecuté acciones y eventos estratégicos para fortalecer la presencia de la empresa en el mercado.

### ASESOR DE MEDIOS DIGITALES – TIGO PARAGUAY

May 2018 – Dic 2022

- Desarrollé y ejecuté estrategias efectivas de gestión de redes sociales, incluyendo la creación y publicación de contenido en los perfiles de la empresa.
- Atendí consultas de clientes a través de las redes sociales, proporcionando respuestas precisas y soluciones a sus inquietudes relacionadas con nuestros productos.
- Realicé un seguimiento y análisis constante de las estadísticas de las publicaciones para mejorar el rendimiento y la visibilidad en línea.
- Colaboré en la generación de soportes administrativos para mantener un flujo eficiente de operaciones.
- Elaboré reportes detallados de métricas del equipo, ofreciendo información clave para la toma de decisiones estratégicas.
- Contribuí en la ejecución de procedimientos de respaldo bajo la supervisión del líder de equipo.

## FORMACIÓN

### • INGENIERIA EN MARKETING Y PUBLICIDAD

(Universidad Americana) – Cursando

### • DIPLOMADO EN ANALISIS DE DATOS Y BUSINESS INTELLIGENCE

(Universidad Americana) – Finalizado